È TUTTO OK, CON MAPEI

Dstriscio

«Gli italiani stanno riscoprendo il gusto di vivere le loro case»

Federica Minozzi e Andrea Castrignano a confronto sulle nuove modalità dell'abitare contemporaneo

pagine 2 e 3

Sport

Calcio: il Sassuolo del 'centenario' pensa in grande

Una partenza col botto: i neroverdi di Roberto De Zerbi sognano il ritorno in Europa

pagine 14 e 15

È TUTTO OK, CON MAPEI

il Dstretto 263

by Ceramicanda

Il giornale di tendenza che non grava sulle casse dello stato

anno 12 numero 263 • **17 Ottobre 2020** • ~~euro 1,00~~

La kermesse che piace anche a Conte

Di Roberto Caroli

Fino a qualche giorno fa la sensazione era quella che si prova stando a bordo di un aereo, laddove si rimane per tutta la durata del volo nelle mani di altri, nel caso specifico pilota e aiuto pilota; una situazione dove le nostre capacità, la nostra volontà vengono consegnate a terzi in quanto impossibilitate ad essere operative e incisive come accade quando si è padroni della propria vita. Da mesi qui a Ceramicanda si lavora alacremente all'organizzazione della seconda edizione di ALLFORTILES, dapprima impiegando ogni sforzo nella ricerca degli espositori, in un secondo momento nella preparazione dei convegni, scervellandoci sulla scelta delle tematiche e dei relatori, pensando ai momenti di intrattenimento rivolti ai visitatori, facendo attenzione alle disposizioni per garantire a tutti una fiera in sicurezza. Ma nonostante l'ottimo lavoro svolto negli ultimi mesi dalla nostra redazione, dalla rete commerciale, dal marketing, dalla comunicazione, ciò che rimaneva in sospeso era la decisone che il Presidente del consiglio Giuseppe Conte avrebbe preso per contenere il contagio da coronavirus, quali misure avrebbe messo in campo per tutelare la salute dei cittadini italiani.

segue a pag. 6

L'EVENTO

ALLFORTILES verso il sold out

pagine 6 e 7

INVITIAMO I VISITATORI AD ACCREDITARSI ONLINE SIN DA ORA SUL SITO WWW.ALLFORTILES.IT

Ds ceramico

Personaggi

«Giovani e ricerca: le aziende crescono con gli investimenti»

Intervista esclusiva ad Enrico Grassi, Presidente di Elettric80

Il ricordo

Assolombarda intitola l'auditorium a Giorgio Squinzi

Il tributo dell'associazione milanese al 'Signor Mapei' a un anno dalla scomparsa

Appuntamenti

Il Cevisama si aggiorna a maggio 2021

La fiera spagnola 'rivede' il proprio calendario: si terrà a primavera

pagine da 5 a 15

Impronte digitali

TikTok business è già un 'caso'

pagina 8

Rubriche

Se il cliente resiste: le trattative 'giuste'

pagina 15

Almanacco

Spunti di cronaca dai 'nostri' territori

pagina 17

Programmi d'abbonamenti anno XI, n° 263 di Ottobre 2020 del bisettimanale "Il Dstretto" - Poste Italiane Spa Spedizione in abbonamento postale D.L. 353/2003 (conv. in L- 27/02/2004 n.46) art.1 comma 1 - aut. N° 080032 del 28/05/2008 - LO - CR

«Gli italiani stanno riscoprendo la bellezza delle proprie case»

Andrea Castrignano fa il punto su come è cambiato l'approccio verso gli spazi domestici. «C'è diffusa voglia di migliorarli, e la ceramica può fare tanto»

La pandemia ha cambiato il nostro quotidiano, ha cambiato i nostri modi di vivere e ha cambiato i nostri spazi. Restituendo dimensione piena a quelli domestici: di come la pandemia cambi e cambierà la casa discutemmo a suo tempo con Massimo Iosa Ghini, che ci disse come la 'riscoperta della casa' passasse da «spazi più ampi e ambienti dedicati», ne abbiamo parlato anche con **Andrea Castrignano**, interior designer tra i più apprezzati del panorama internazionale, ben conosciuto al grande pubblico anche grazie alla trasmissione 'Cambio casa, cambio vita' e artefice, di recente, di 'Art &Design', progetto multidisciplinare presentato alla Milano Design City. C'era anche questo concept creato proprio da Andrea Castrignano, che ha visto undici artisti ed altrettante aziende mettere in relazione arte, design e materia, tra i protagonisti che hanno, in un certo senso, segnato un punto di partenza di una capitale del design come Milano verso una normalità non ancora ritrovata. «Ma che deve essere un obiettivo comune. Questo brutto nemico – dice Castrignano – lo dobbiamo vincere, non dobbiamo arrenderci e dobbiamo guardare avanti»

Andrea Castrignano

Nel frattempo, tuttavia, questo periodo ha cambiato il rapporto con la casa...

«Agli italiani la casa bella è sempre piaciuta, forse questo periodo ce ne ha anche fatto apprezzare la sua dimensione più piena»

In che senso?

«Il lockdown ci ha fatto riscoprire, credo, quanto siano importanti gli spazi che viviamo quotidianamente. E dal mio punto di vista non posso fare a meno di registrare una nuova attenzione nei loro confronti, una volontà di migliorarli, renderli più funzionali e fruibili e anche più godibili esteticamente»

Se dicessimo che la pandemia ha cambiato l'approccio verso la casa?

«L'approccio resta quello, quello che mi pare sia cambiato e stia cambiando è proprio la rinnovata attenzione alla casa, intesa come spazio 'proprio', e una diffusa voglia di migliorare l'ambiente in cui si vive»

In questa nuova visione quanto spazio c'è per la ceramica?

«La ceramica è da sempre uno dei materiali di riferimento per la progettazione: credo che la sua igienicità, la facilità di pulizia e di sanificazione garantite da questo tipo di superfici possa accrescere l'attenzione nei loro confronti»

C'è qualcosa che soffre, nelle case, in un periodo come questo?

«Ci siamo noi, che soffriamo: la limitazione delle possibilità di viaggiare, muoversi e incontrarsi purtroppo ci toglie tanto».

(S.F. – P.R.)

«Un periodo difficile, che tuttavia credo possa insegnarci tanto»

Dietro alla complessa congiuntura legata al Covid-19, secondo Federica Minozzi, «ci sono anche importanti opportunità: il nostro nuovo flagship store milanese nasce, come altri, per coglierle»

«Abbiamo pensato che in un momento come questo, caratterizzato dalla difficoltà, per tanti, a spostarsi, avere uno spazio di rappresentanza proprio in alcune città strategiche per il nostro business fosse un'opportunità». E l'opportunità, Iris Ceramica Group, non se la è fatta sfuggire. Ecco allora, a Milano, il nuovo flagship store della holding sassolese, che accoglie e presenta le collezioni e i progetti di tutti i suoi brand: Ariostea, FMG Fabbrica Marmi e Graniti, Fiandre Architectural Surfaces, Iris Ceramica, Porcelaingres, SapienStone e il neonato marchio d'arredo bagno Seventyonepercent. «Una location eccezionale - la definisce **Federica Minozzi**, CEO di Iris Ceramica Group – che rappresenta un valore aggiunto anche per quanto riguarda la possibilità di entrare in contatto con nuovi potenziali clienti senza obbligarli a spostarsi».

«Smart working e remoto sono assets importantissimi, ma in alcuni casi la presenza fisica di un interlocutore è fondamentale»

A due passi dal Duomo, i cui marmi sembra abbiate quasi voluto richiamare nei vostri allestimenti..

«I marmi sono tra i nostri punti di forza, e rappresentano un campo sul quale non abbiamo mai smesso di investire e fare ricerca, convinti che si tratti di un materiale che sulle grandi lastre trova la sua piena espressione. E l'allestimento che abbiamo studiato per questo flagship store penso sia in grado di farli risaltare in tutta la loro bellezza».

Tre piani, all'interno di un palazzo che prima ospitava una banca, diverse ambientazioni per un concept che rivendica il primato delle superfici ceramiche…

«Volevamo un allestimento che desse l'idea di quanto sia versatile la ceramica, e abbiamo utilizzato le nostre superfici declinandole secondo tutte le possibili destinazioni d'uso. Ciascun piano è stato pensato con una precisa vocazione funzionale che definisce il design degli ambienti, ridisegnati seguendo le infinite possibilità di applicazioni del materiale ceramico. Abbiamo utilizzato come ambientazione addirittura quello che era il caveau che, essendo ambiente difficile da arieggiare, abbiamo rivestito con le nostre superfici ACTIVE»

Federica Minozzi

L'inaugurazione di un flagship store in un momento come questo è atto di grande coraggio…

«Ci abbiamo pensato a lungo, ma come ho detto credo che la presenza su certe 'piazze', e vale per questa location milanese come, ad esempio, per il flagship store di Londra, possa essere strategica visto il contesto che va configurandosi e viste le difficoltà di spostamento e trasferimento imposte da questo periodo»

Periodo non semplice: che tipo di riflesso ha avuto su un'azienda come la vostra l'emergenza Covid-19?

«Essere presenti in città come Milano è strategico, soprattutto in un momento in cui gli spostamenti sono limitati»

«E' stato molto impattante, e a suo modo estremamente traumatico. Non avevo mai vissuto nulla del genere e quando dalla mattina alla sera ti vedi costretto a fermarti, a chiudere le aziende e a fare i conti con uno scenario mai visto è normale porsi delle domande, soprattutto per quanto riguarda il contrasto tra il vivere in un paese democratico e la limitazione di alcune libertà. Di contro, credo ci abbia dato modo di capire, tuttavia, che tipo di opportunità potevano collegarsi ad un periodo del genere. Non abbiamo mai smesso di pensare, a livello di azienda, come reagire e abbiamo raccolto la sfida. Rilanciando il marchio ACTIVE, studiando l'ingresso su nuovi mercati, preparando il lancio di questo nuovo marchio Seventyonepercent dedicato agli arredi e agli accessori da bagno studiato insieme ad un designer di livello come Paolo Castelli»

Non tutto il male viene per nuocere, si dice…

«Diciamo che, senza l'ansia del Cersaie o di altri eventi da organizzare, siamo riusciti a fare qualcosa di davvero nuovo. E riguardo al Cersaie credo un anno di pausa possa rappresentare un'opportunità anche per ripensare una manifestazione molto impegnativa per le aziende, e che negli ultimi anni aveva perso un po' della sua spinta propulsiva, diventando forse un po' stanca e in un certo senso ripetitiva. Credo valga la pena ripensare un certo tipo di eventi, approfittando proprio di quanto ci ha insegnato un periodo del genere»

«Questo anno di pausa penso possa essere utile anche per ripensare la formula del Cersaie e di altre manifestazioni simili»

Che ha cambiato molto anche nell'organizzazione del lavoro nelle vostre aziende: basti pensare allo smart working ma non solo…

«Tutto è diventato abbastanza complesso: vero che il lavoro da remoto e la tecnologia siano espedienti molto pratici, che qualcosa ci hanno insegnato, soprattutto sulla possibilità di limitare certi viaggi o alcuni spostamenti, e magari hanno accresciuto alcune competenze, ma è vero anche che ci sono situazioni in cui la presenza fisica è indispensabile. Penso alla necessità di motivare, di 'esserci' per sviluppare quelle empatie e quel tipo di rapporto che non sono replicabili con una conference call con un interlocutore che magari si trova a 10mila chilometri di distanza. Ritengo ci sia un giusto mezzo tra l'uno e l'altro, e credo che sia giusto utilizzare soprattutto il buonsenso imparando,come stiamo già facendo, a spostarsi solo quando la nostra presenza fisica è davvero importante e necessaria». *(D.D.)*

ELLEK AUTOMAZIONI

ale spa

building & consulting

ALE spa Building & Consulting è una azienda che si occupa di edilizia industriale. È specializzata nella costruzione di capannoni in calcestruzzo e opere edili complementari. Nella realizzazione dei propri prodotti, si avvale di tecnologie all'avanguardia e di professionisti esperti così da garantire le migliori soluzioni al servizio di ogni richiesta con risultati qualitativamente eccellenti.

...Al servizio del cliente per:

- Opere edili e murarie
- Strutture prefabbricate
- Pavimentazioni industriali
- Rivestimenti in resina
- Ristrutturazioni civili ed industriali
- Opere fognarie e stradali
- Opere in cemento armato
- Rimozione eternit
- Coperture

...in partnership con:

TesiSystem
Soluzioni prefabbricate

GRUPPO GRIGOLIN

EDILIZIA INDUSTRIALE & PREFABBRICATI in CLS

Sede legale: **MODENA** - 41121 Via A. Nardi, 35
Sedi operative: **SASSUOLO (MO)** - 41049 Via Felice Cavallotti, 140
MILANO - 20122 Corso Europa, 15
TRAVERSETOLO (PR) - 43029 P.zza Mazzini, 2
BOLOGNA - 40133 Via Speranza, 54

Tel. 0536.882774
info@alespa.net

Ds ceramico by Ceramicanda
Il giornale di tendenza che non grava sulle casse dello stato
anno 12 numero 263 / 17 Ottobre 2020

Enrico Grassi: «Il nostro gruppo vuole continuare a crescere»

Altro che 'panico da Covid-19'. Il Presidente di Elettric80 punta ai 500 milioni di fatturato entro il 2024. «E per arrivarci, oltre che continuare ad investire in ricerca, dovremo assumere 300 giovani»

Dal Covid-19 dice di essere passato indenne, al netto dell'ovvia «forte apprensione che credo quanto sta accadendo abbia suscitato in ognuno». E dice che il periodo, ancorchè difficile, è stato superato anche in azienda: «Ho visto, da parte dei miei dipendenti e dei miei collaboratori, grande dedizione e grande determinazione, e mi sento di ringraziarli pubblicamente, anche perché abbiamo raggiunto risultati importanti». Dalla tolda di comando di Elettric80, **Enrico Grassi** guarda al futuro: il presente dice 300 milioni di fatturato, 880 dipendenti, 13 filiali nel mondo, il domani è scritto nella volontà «di continuare a crescere: non è un periodo semplice, questo, ma – spiega Grassi – come imprenditori abbiamo il dovere di guardare il bicchiere mezzo pieno»

«Quando cominciammo, io e il mio socio, Vittorio Cavirani, non avevamo nemmeno i soldi per far ballare una scimmia: avevamo solo idee e ambizioni»

E cosa vede Grassi, oggi, nel suo bicchiere?
«La soddisfazione per il modo in cui abbiamo affrontato congiuntura complessa. Ho avuto dimostrazione di grande attaccamento all'azienda da parte di chi lavora con noi, ho visto un approccio positivo e allo stesso tempo determinato verso una realtà nuova come quella imposta dal lockdown e ho visto che gli obiettivi che ci eravamo prefissati li abbiamo raggiunti tutti, onorando le consegne nei tempi previsti»

Elettric80 è un fiore all'occhiello dell'economia reggiana, il cui legame con il territorio è particolarmente saldo: ha fatto specie che il 25% della società sia stata venduta ad una cordata di imprenditori di altre zone e oltremodo composita che fa capo alla Ruck e tra cui figurano Barilla, Marzotto, due importanti famiglie brasiliane. Come è maturata questa decisione?

Enrico Grassi

«Quando io e il mio socio, Vittorio Cavirani, partimmo quarant'anni fa *non avevamo nemmeno i soldi per far ballare una scimmia*, come si dice. Avevamo idee e ambizioni, e tra le idee guida che ci hanno sempre sostenuto c'è sempre stata quella di cambiare solo quando le cose andassero bene. Abbiamo declinato le tante offerte dei fondi, e abbiamo accettato quella di questi imprenditori, alcuni dei quali sono tutt'ora nostri clienti, che ci hanno garantito di poter far crescere ancora l'azienda. Non è una speculazione, ma un'opportunità»

Vi sarà costato vendere parte della 'vostra' creatura…
«Fossimo stati costretti ci sarebbe forse costato, ma come detto abbiamo visto nell'operazione un'opportunità per espanderci ancora, per aprirci, sui mercati, altre strade che un'azienda come la nostra è in grado di percorrere»

«Il rapporto con i dipendenti è sempre quello: sono abituato ad ascoltare tutti, perché penso che se non ascolti la base non capisci se la testa lavora bene»

Anche in direzione di quella sostenibilità su cui avete sempre insistito…
«Una delle nostre scelte strategiche riguarda la filiera corta: lavoriamo con le eccellenze territoriali, utilizziamo da sempre le modalità da remoto. Significa muoversi meno, spostare meno merci, occupare meno spazio: anche questo è sostenibilità»

Qual è il rapporto con i dipendenti?
«Non sono io a doverlo dire, ma posso dire che se mi fermo in un bar da Viano al Cerreto non ho modo di pagare un caffè, perché è già offerto o me lo offrono. Con chi lavora per me c'è da sempre un rapporto trasparente, che è rimasto lo stesso, oggi, di quando i dipendenti erano cinque. Sono abituato ad ascoltare tutti, perché penso che se non ascolti la base non capisci se la testa lavora bene. Quindi parte del mio tempo in azienda lo trascorro girando in bicicletta tra officine, reparti, dipendenti e capannoni e pazienza se il mio responsabile della sicurezza mi 'cicchetta'. Io, però, mi metto il caschetto e vado…»

La sicurezza, appunto…
«E' e resta una priorità del nostro fare impresa, una mission aziendale. Noi facciamo macchine pesanti e che si muovono e la sicurezza è al primo posto. Abbiamo pronto un brevetto che ci permetterà di migliorarla ancora, e non smettiamo di investire in quella direzione. Sui sistemi produttivi di oggi quelle sulla sicurezza sono applicazioni irrinunciabili»

Cosa c'è nel futuro di Elettric80?
«La volontà di proseguire nella ricerca per la creazione di fabbriche sempre più integrate e sempre più sostenibili. E la volontà di crescere, arrivando a 500 milioni di fatturato entro il 2024. Siamo sulla strada giusta perché già quest'anno siamo a +50% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso e contiamo di chiudere il 2021 attorno ai 330, 350 milioni»

Di Grassi si dice che ha creato un impero, ha dato lavoro a tanti giovani ma non è mai diventato ricco…
«Diciamo che ognuno sceglie cosa lo fa stare bene e vivere meglio: c'è chi sta bene con tanti soldi e chi sta bene vedendo giovani felici. Io mi sono sempre accontentato e ho sempre lavorato per vedere giovani felici, ripensando a chi, quando ero giovane io, non pensava solo ai soldi ma a farmi crescere anche sul lavoro. Nel tempo, tra l'altro, la cosa è tornata indietro perché questa azienda piena di giovani è diventata interessante, come testimonia la considerazione di cui godiamo»

«Sono contento di vedere i giovani lavorare felici, e sono ancora più contento se penso che, per arrivare a 500 milioni di fatturato, dovremo assumerne altri 300»

A proposito di giovani: il cambio generazionale?
«Procede bene: sia mio figlio che il figlio del mio socio seguono, con grande successo, settori aziendali strategici. Siamo molto soddisfatti di quanto stiamo facendo, e quello che mi rende ancora più soddisfatto, parlando di giovani, è che per arrivare ai 500 milioni di fatturato di cui dicevo prima dobbiamo assumerne, da qui ai prossimi due anni, almeno altri 300».

(R.C. – S.F.)

ALLFORTILES 2020? Una conferma

La 'fiera che non c'era' è diventata 'la fiera del rilancio': già occupati tutti gli spazi disponibili a poco meno di un mese dall'inaugurazione

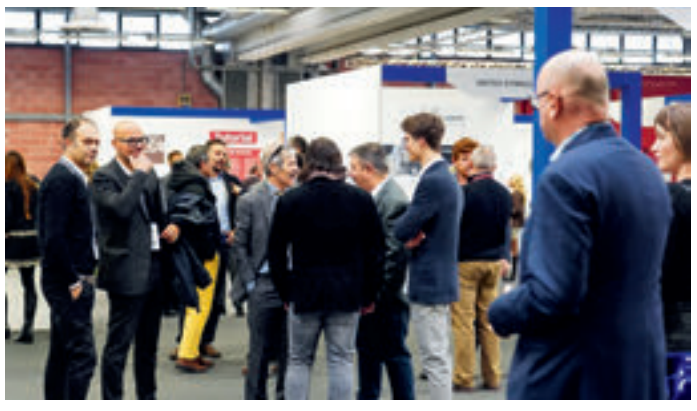
Ci abbiamo creduto, anche mentre tutte le altre fiere – di Coverings e Cersaie si sa, di Cevisama leggete poco più avanti – sceglievano di ricalendariare i loro appuntamenti. Per noi di Ceramicanda, invece, ritrovarsi e discutere, anche se solo per due giorni, di quanto è accaduto, sta accadendo e accadrà al settore ceramico e ai comparti ad essi collegati era quantomeno necessario. Come necessario era, a nostro avviso, dare a chi ci aveva premiato l'anno scorso, partecipando e sostenendo la nostra due giorni, e ai tanti che si erano interessati all'edizione 2020, un'altra opportunità, una vetrina all'interno della quale proporre le proprie idee e, perché no, i propri punti di vista. E l'occasione non poteva prescindere dalla necessità di confermare, come abbiamo fatto, «l'unico momento di aggregazione di questo 2020». Troppo importante, ci siamo detti, offrire al distretto ceramico e alle tante realtà che lo compongono, quel momento di incontro, confronto e promozione la cui formula era già stata premiata dai numeri (e dall'interesse del pubblico) l'anno scorso, troppo importante 'fare spogliatoio', ritrovarsi e confrontarsi. Eccoci allora: mancano un pugno di giorni, e ALLFORTILES 2020 sta prendendo forma sempre più compiuta, quando ormai soltanto un mese ci separa dalla due giorni che si terrà, anche quest'anno, presso i padiglioni di ModenaFiere. Ci abbiamo creduto, nell'edizione 2020, e ci abbiamo lavorato, con la stessa passione che ci aveva spinto, un anno fa, a trasformare nella 'fiera che non c'era' un appuntamento nato nel 2017 come momento puramente dibattimentale.

Abbiamo arricchito il format, ne abbiamo fatto un appuntamento che media tra le necessità di proporre le ultime possibilità da parte di tante aziende che hanno trovato a ModenaFiere la loro collocazione ideale (a due passi dal distretto, appunto) e quella di aggiornarsi e informarsi attraverso quei dibattiti e quali incontri 'dedicati' che continuano a costituire uno degli asset su cui si fonda ALLFORTILES. Che in questo 2020 passa all'incasso facendo registrare, a un mese dall'inaugurazione, il sold-out: alla due giorni di Ceramicanda parteciperanno oltre un centinaio di espositori, in rappresentanza di tutti i comparti che integrano l'indotto che fa grande il settore ceramico e ne suggeriscono l'evoluzione a più livelli. Dai servizi alle materie prime, dall'estetica di prodotto alle innovazioni di processo, dalla logistica alle strumentazioni di laboratorio fino alle tecnologie per la decorazione, il fine linea, le finiture delle superfici ceramiche: quando pensammo alla 'fiera che non c'era' mettemmo in evidenza come fosse fondamentale, per tanti, poter proporre all'interno di una cornice adeguata i 'dettagli' in grado di fare la differenza. Ritenevamo ci fosse un bisogno diffuso di spazio, da parte di tante aziende, e la nostra intuizione è stata premiata. Riteniamo tuttavia che in questo 2020 il bisogno sia cresciuto ulteriormente, e un'edizione caratterizzata da un (inatteso) sold out conferma come la due giorni di Ceramicanda abbia ancora molto da dire al settore.

(Roberto Caroli)

La kermesse che piace anche a Conte

segue dalla prima pagina



Ecco il senso di impotenza che ci assaliva, lo stesso dell'aereo, accompagnato dalla insistente domanda che danzava nella mia mente e in quella dei miei collaboratori: il governo metterà il veto alle fiere vanificando di fatto ogni nostro sforzo? Il sold out degli espositori, il ricco programma di convegni già fissato, il filmato Come eravamo e come siamo già abbozzato dai tecnici, lo spazio dedicato alle interviste degli ospiti, il premio Detail 2020 al miglior dettaglio presentato in fiera…tutto svanito come neve al sole? il rischio c'era ed era alto, ma in cuor nostro ha sempre prevalso l'ottimismo, l'idea che l'importante momento delle fiere, l'insostituibile occasione di incontro e confronto, l'irripetibile vetrina di dettagli, idee, soluzioni rappresentato da ALLFORTILES non venisse cancellata, dalla sera alla mattina, con un colpo di spugna, con un Dpcm, con una manovra azzardata del pilota nelle cui mani abbiamo forzatamente riposto il destino della nostra fiera. Il Decreto del Presidente del consiglio, consegnato agli italiani nella nottata di lunedì, all'articolo sei premia i nostri sforzi e autorizza l'apertura di fiere e congressi: "…sono consentite le manifestazioni fieristiche ed i congressi, previa adozione di protocolli validati dal comitato tecnico-scientifico di cui all' art. 2 dell'ordinanza 3 febbraio 2020, n. 630, del capo del dipartimento della protezione civile, e secondo misure organizzative adeguate alle dimensioni ed alle caratteristiche dei luoghi e tali da garantire ai frequentatori la possibilità di rispettare la distanza interpersonale di almeno un metro"! Protocolli pedissequamente rispettati da ModenaFiere e imposti agli organizzatori delle manifestazioni che, per quanto riguarda Allfortiles, verranno onorati in modo maniacale: mascherine per tutti, accesso al gel lavamani in numerosi punti della fiera, misurazione della febbre ad ogni visitatore ed espositore, igienizzazione continua dei servizi, distanziamento di sicurezza nell'arena convegni, attenzione agli assembramenti. In attesa di scoprire il miglior dettaglio 2020 in vetrina, siamo pronti per la seconda edizione di ALLFORTILES, certi della sua riuscita, convinti che rispetterà le aspettative di espositori e pubblico, che attendiamo numeroso.

(Roberto Caroli)

Format collaudato, formula vincente

Il 'senso' della due giorni modenese di Ceramicanda, tra approfondimento e promozione

Una formula rinnovata, quella dell'edizione 2020 di ALLFORTILES, che fa tesoro da una parte dell'esperienza delle scorse edizioni, dall'altra capitalizza la possibilità di essere un'occasione 'commerciale' per i tanti espositori che hanno 'sposato' il progetto di Roberto Caroli. I visitatori ritroveranno a ModenaFiere gli stand e le occasioni di incontro e confronto che già avevano caratterizzato l'edizione 2019, quei 'dettagli che fanno la differenza' e sono parte integrante di una manifestazione che tuttavia, nel dare spazio agli espositori, non è venuta meno alla sua vocazione. Nasce, ALLFORTILES, come costola di un gruppo editoriale che attraverso i suoi mezzi di comunicazione racconta da oltre un quarto di secolo il distretto ceramico e i suoi protagonisti, ne indaga momenti e prospettive, e traspone la volontà di informare attraverso un ricco programma di convegni che, anche in questa edizione 2020, non mancheranno di suggerire spunti di dibattito tra gli addetti ai lavori. L'edizione 2020 della due giorni di Ceramicanda rivede così la formula che ne decreta il successo da anni, mettendo a confronto presso un'area 'dedicata' diversi addetti ai lavori su temi di grande attualità. Imprenditori, economisti, docenti

universitari, tecnici, giornalisti, imprenditori, rappresentanti delle istituzioni e dell'associazionismo imprenditoriale saranno protagonisti di un momento di approfondimento che l'organizzazione ha scelto di promuovere scandendone la successione con due tavole rotonde nel corso delle mattinate della due giorni modenese di Ceramicanda e affidando al pomeriggio alle conferenze individuali, una sorta di lectio magistralis a tema, con uno o due relatori sul palco. Quanto alle prime, si parlerà di imprese e istituzioni il giovedì, e di come il Covid-19 ha cambiato il mondo delle imprese ed il lavoro il giorno dopo, con adesioni già confermate da parte del Presidente della Regione **Stefano Bonaccini**, di economisti come **Lucio Poma** di NOMISMA, di docenti come **Michele Tiraboschi** e di esponenti dell'associazionismo industriale come il Presidente di ACIMAC **Paolo Mongardi**, quello di Confindustria Ceramica **Giovanni Savorani** e quello di ModenaFiere **Alfonso Panzani**, di rappresentanti della stampa specializzata come **Cerarte** e il gruppo tedesco **cfi-ceramic forum international**. Le seconde, invece, che si terranno il pomeriggio, esamineranno questioni più circoscritte, come la situazione dei singoli mercati, indagheranno l'evolversi delle tendenze estetiche ma anche l'innovazione di prodotto e processo avvantaggiandosi delle competenze di relatori di comprovata esperienza. Tra questi, solo per citarne alcuni, **Marina Del Monaco**, **Enrico Grassi, Claudio Casolari, Mariano Paganelli, Cristiano Canotti**. Ovvio che ce ne saranno anche altri, ma per il programma completo ci piace darvi appuntamento al prossimo numero.

(R.C.-S.F.)

I PROTAGONISTI DELL'EDIZIONE 2020

- AIRPROTECH SRL
- ALOYS JOS. MUELLER GMBH
- BAL-CO SPA
- BANCO BPM
- BASCHIERI
- BASSANETTI
- BECA COPERTURE/SEKURE
- BEL CHIMICA SRL (GEAL)
- BESTON
- BI. TECNOLOGY SRL
- BOCEDI SRL
- BORACELIK ITALY SRL
- BOXTOSI
- C.A.I. DI CAVALLINI FAUSTO & C
- C.I.ME.S. SRL
- CAMI DEPURAZIONI SRL
- CAOLINO PANCIERA SPA
- CERAMICANDA
- CLEANBY SRL
- COLLICARE LOGISTICS SRL
- DAXEL SRL
- DEF SPA DI R. DONI
- DIAMUT
- DIGITAL DESIGN SRL (GRUPPO SITI B&T)
- DONKEYFOX,
- ECO DESIGN
- ELETTRIC80
- ENERGYNET SRL
- EXPERT LAB SERVICES SRLS
- F.LLI B.SYSTEMS
- FABBRICA DEL SALE
- FILA SOLUTIONS
- GABBRIELLI TECHNOLOGY SRL
- GALLI SRL
- GAMMA DUE SPA
- GAPE DUE
- GEOMIX
- GIMAX SRL
- GL&T CARGO SRL
- HOB CERTEC
- IBATICI SRL
- ICF-WELKO
- IMERYS CERAMICS
- INCO INDUSTRIA COLORI SPA
- ITALSTAMPI SPA
- KEDA
- KERAMET SRL
- KESER ITALIA SRL
- LAEK GROUP E LK LAB
- MASERATI
- M.E.C. DESIGN SRL
- MEAD INFORMATICA
- MECTILES (GRUPPO SACMI)
- METCO SRL
- MINERAL SRL
- MINERARIA DI BOCA SRL
- NANOPROM CHEMICALS SRL
- OMIC IMPIANTI SRL
- POPPI CLEMENTINO SPA
- PORTO DI RAVENNA
- RCM
- SCHENKER ITALIANA SPA
- SICER SPA
- SMAC OFFICINE SPA
- SMALTICERAM UNICER SPA
- STEPHAN SCHMIDT KG
- STUDIO ALFA
- SURFACES TECHNOLOGICAL ABRASIVES SPA
- TECNOMOTOSCOPE SRL
- TERRATRENDS ITALIA SRL (METCO)
- TORRECID ITALIA SRL
- TQ TECHNOLOGIES FOR QUALITY
- TRADECO SRL
- TREBAX SRL
- UNIBO
- UNITED SYMBOL
- UPTILES SRL
- VETRICERAMICI SRL

IL RICONOSCIMENTO

Il premio Detail nel segno dell'innovazione

Numerose le novità che gli espositori presenteranno presso i loro stands: una giuria sceglierà la più significativa

Un sistema di movimentazione in sicurezza delle grandi lastre presentato da LAEK Sistemi, trattamenti superficiali in grado di garantire alla ceramica qualità riflettenti finora mai raggiunte dalle superfici stesse promosso da Nanoprom Chemicals, strumentazioni di laboratorio, macchinari in grado di integrare le linee di produzione accrescendone la performance. E ancora sistemi espositivi, colori e pigmenti, fritte e graniglie, materie prime, argille e feldspati, o software che integrano e completano tecnologie ormai definitivamente 'appaltate' al 4.0. E il tema, in continua evoluzione, della decorazione, e quello delle applicazioni e delle lavorazioni conto terzi, non disgiunto da quelli della logistica, degli imballaggi e dei servizi, intesi nel senso più ampio del termine, all'impresa. Oltre al tanto che è stato dettato agli 'inventori' del distretto dalla necessità di adeguarsi alle prescrizioni introdotte dai protocolli governatici anti-covid: dai dispositivi di protezione ai materiali per la sanificazione di ambienti e superfici, alle pulizie industriali, fino alla sterminata, e ancora in parte inesplorata, frontiera dello smart working. E' filiera complessa, quella che sottende al settore ceramico, e della sua complessità da' piena dimensione ALLFORTILES. Saranno oltre cento, chiamati a presentare le proprie innovazioni all'interno di spazi 'dedicati' e a proporre ad una platea tanto vasta quanto variegata quelle idee che rappresentano, da sempre, la forza del distretto ceramico. E che, anche quest'anno, concorreranno a 'Detail', con cui una giuria specializzata premia, come già fece nel 2019, l'innovazione più riuscita. *(S.F.-R.C.)*

Cevisama: slitta a maggio l'edizione 2021

La fiera spagnola rivede il suo calendario: «decisione non semplice, ma inevitabile»

L'evoluzione della crisi sanitaria internazionale nelle ultime settimane e «la natura complessa e imprevedibile della situazione attuale» ha indotto gli organizzatori di Cevisama a posticipare di circa tre mesi e mezzo l'edizione 2021 della manifestazione iberica, che si svolgerà, anziché a febbraio, dal 24 al 28 maggio a Valencia**.** Per la maggiore fiera spagnola dedicata alla ceramica, all'arredobagno e alle pietre naturali si è trattato di una decisione non semplice, ma che ha trovato concordi quasi tutti gli espositori e le associazioni di categoria che li rappresentano, oltre che i vertici delle istituzioni. La nuova collocazione temporale consentirà infatti di svolgere la manifestazione in un contesto di maggiore stabilità, che favorisca l'affluenza dei visitatori internazionali e garantisca così una fiera di successo per gli espositori, oltre che una positiva ricaduta sull'indotto. «Riteniamo – ha detto Carmen

Álvarez, Direttore della fiera spagnola - che posticipare l'evento sia l'opzione migliore se vogliamo raggiungere il nostro obiettivo di promozione, assicurando la presenza di acquirenti e committenti. Cevisama 2021 – prosegue Alvarez - sarà la prima delle fiere di settore ad aver luogo in Europa dopo un anno eccezionalmente difficile e siamo fiduciosi che, in quanto evento che riunisce nuovamente il settore, sarà un catalizzatore per il decollo delle vendite». *(S.F)*

Nasce Ferrari & Cigarini Academy 2020

Dal 2 al 15 Novembre la prima edizione: corsi gratuiti, promossi presso la sede di Maranello, tenuti da tecnici specializzati

Ferrari & Cigarini lancia la sua Academy. Presso la sede aziendale di via Ascari a Maranello sarà possibile partecipare gratuitamente ai corsi tenuti, dal 2 al 15 novembre, da tecnici specializzati per imparare nuovi processi e nuove tecniche di lavorazione. Per l'occasione Ferrari & Cigarini dedicherà un'area dimostrativa alle macchine automatiche **Compactline** per la realizzazione di taglio e mosaico, battiscopa e gradini su gres

porcellanato, marmo, granito e agglomerati.
Saranno operative anche le macchine della gamma **BIGslim**, il nuovo sistema per foratura, taglio, smussatura e incollaggio delle lastre di grande formato fino a 320x160 cm sia nello spessore sottile (3-6 mm) che in quello standard (10-20 mm). BIGslim è la soluzione ottimale per realizzare piani cucina, top bagno, gradini per scale ottenuti dalla lavorazione delle lastre di grande formato, sia in gres porcellanato che in marmo, granito e agglomerati (okite, silestone, ecc...). La partecipazione all'Academy sarà anche l'occasione per visitare l'azienda e il reparto produzione oltre a conoscere i tecnici Ferrari & Cigarini che saranno disponibili a rispondere a tutte le domande e i dubbi sulle lavorazioni. Info: *marketing@ferrariecigarini.com*

Un auditorium per Giorgio Squinzi

Ad un anno dalla scomparsa, Assolombarda ha voluto dedicare alla memoria del 'Signor Mapei' l'auditorium di Palazzo Gio Ponti, sede milanese dell'associazione

Si è svolta lo scorso 2 ottobre, a un anno dalla scomparsa, la cerimonia di intitolazione del nuovo auditorium di Assolombarda alla memoria di Giorgio Squinzi. Nel ricordare lo storico Amministratore Unico di Mapei, Assolombarda ha voluto dedicare alla sua memoria l'auditorium di Palazzo Gio Ponti, sede dell'Associazione. Un'iniziativa fortemente voluta dal Presidente di Assolombarda Alessandro Spada, che si è detto orgoglioso «di intitolare il nostro nuovo auditorium ad uno dei più grandi imprenditori della storia milanese e italiana. Un modello per tutti di coraggio e visione, un uomo che è stato capace di dedicarsi con lo stesso straordinario impegno alla famiglia, all'azienda, all'associazionismo imprenditoriale, allo sport, alla cultura e al sociale». Spada ha poi auspicato che l'auditorium «possa diventare sempre di più luogo di aggregazione e partecipazione. Specialmente in un momento come questo nel quale siamo chiamati a fare squadra e tracciare insieme la strada del nostro futuro». Presenti alla cerimonia anche Veronica e Marco Squinzi, «fieri ed emozionati - han–o detto – per questo bellissimo riconoscimento alla memoria di nostro padre Giorgio per il suo impegno nel promuovere l'attività imprenditoriale e l'associazionismo, nel quale lui ha fortemente creduto e a cui ha partecipato con grande passione.

Questo segno di apprezzamento del suo operato ci spinge a proseguire nel solco da lui tracciato con altrettanta passione, entusiasmo e dedizione». Il nuovo spazio, presso "Palazzo Gio Ponti", sede di Assolombarda, è stato realizzato adeguando la struttura ai più alti standard qualitativi e tecnologici. L'impianto multimediale e all'avanguardia, comprende sette monitor e un video proiettore a trasmissione 4K e audio digitale.

(E.B.)

IL DIBATTITO

Il ricordo del Sassuolo Calcio

Una sobria cerimonia presso il Mapei Football Center in memoria del Dottore

Un momento di raccoglimento, sul campo centrale del Mapei Football Center, che ha visto tutti i componenti della 'famiglia neroverde' fermarsi in memoria di Giorgio Squinzi. Così il Sassuolo ha ricordato il 'Signor Mapei', dandone poi notizia attraverso il suo sito ufficiale. "Questa mattina, a un anno dalla scomparsa del patron - si leggeva in una nota del club - tutta la famiglia neroverde con squadra, staff tecnico, dirigenza e dipendenti si e' ritrovata sul campo centrale del Mapei Football Center per osservare insieme un momento di raccoglimento in ricordo del Dottore".

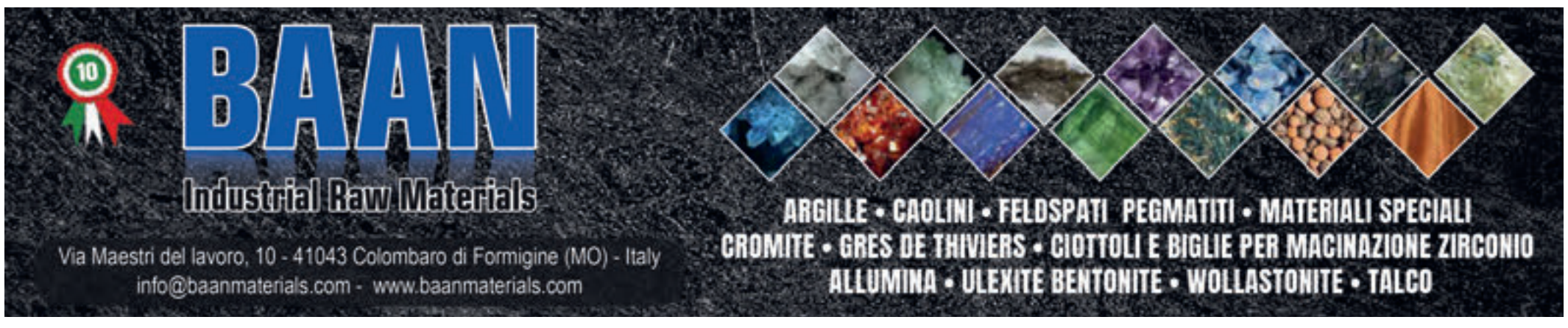
L'alba di TikTok for Business: «Non fare annunci. Fai TikTok!»

Il social network cinese mette a disposizione delle aziende la sua infinita platea: 800 milioni di utilizzatori mensili, del resto, sono un bacino in grado di accendere gli appetiti dei più

Finalmente ci siamo: dopo tanti rumors, TikTok for Business è pronto per il lancio. Un grande passo per il social network cinese, proprio in contemporanea con la querelle che li ha visti opposti al governo statunitense.
Presente in oltre 150 paesi, disponibile in oltre 75 lingue e forte di più di 800 milioni di utilizzatori mensili, è un bacino ormai indispensabile per le aziende, anche operanti in settori apparentemente lontani dallo stereotipo dell'utente TikTok.

TikTok for Business nasce per raggruppare e identificare tutte le soluzioni di marketing presenti (e future) immaginate dal colosso cinese per i brand. Queste le parole di presentazione di Adriano Accardo, Managing Director, TikTok Global Business Solutions, Southern Europe: «Offriamo –ha detto - una soluzione innovativa ai professionisti del marketing, proponendo una modalità originale per connettersi in maniera autentica con il proprio pubblico ed essere parte della cultura contemporanea. Un tema di cui si è ampliamente discusso nel settore e TikTok lo rende finalmente possibile. I brand di successo su TikTok non fanno pubblicità ma connettono, inspirano, co-creano e soprattutto intrattengono le persone. Le aziende dunque, devono ripensare al concetto di creatività, coniugandolo con l'essere autentici e reali. Il nostro consiglio? Non fare annunci. Fai TikTok!». Dalle parole ai fatti: TikTok for Business si presenta raggruppando ben sei *feature* pensate per aiutare i brand a immergersi in TikTok. L'obiettivo è introdurre una modalità completamente nuova di fare advertising (e convincere le aziende, ancora un po' sospettose, delle potenzialità del social made in China).

Andiamo a conoscerle!
La prima è TopView: un'opzione per realizzare video full screen per catturare subito l'attenzione degli utenti al momento dell'accesso sulla piattaforma. I video avranno una permanenza di 24 ore, esattamente con la stessa modalità delle stories. La versione brevissima si chiama TopView Lite, un format che non prevede sonoro da 3/5 secondi di durata. Altre soluzioni puntano forte sulle possibilità di arricchire i video con "effetti speciali": 2D, 3D, realtà aumentata, tutto su misura e brandizzabile, per generare awareness e colpire il pubblico di tutto il mondo.
In-Feed ADS: mutuando il format già consolidato su altri social, il contenuto sponsorizzato si inserisce tra i contenuti user generated all'interno del feed di ciascun utente (la sezione "Per Te").
La soluzione più celebre nata all'interno di TikTok è la Branded Hashtag Challenge: sei giorni di azione sponsorizzata e multi-market, per coinvolgere la community permettendo al messaggio del brand di acquisire la tanto agognata viralità. Disponibile anche nella versione Plus, che aggiunge alle caratteristiche sopra citate l'esperienza d'acquisto in app, per passare dalla fase di awareness alla conversione.



grazie todah takk благодаря shukriya hvala gracias Xièxiè teşekkür ederim

TITANIUM® Technology

The Green Revolution

arigatô dziękuję faleminderit спасибо grazzi merci diolch tak Ďakujem dankie Дякую děkuji paldies tänan grazzi ačiū nandri хвала M'h'gōi danke

100 TIMES THANKS

FOR UNDERSTANDING THE TECHNOLOGICAL SUPERIORITY OF OUR KILN

dank u kop khun mulţumesc shukran a dank köszönöm

- Drastic emission reduction: -25%
- Temperature uniformity: planarity, tones, calibers
- Best in class for energetic consumption

kiitos dhanyavād Баярлалаа choukrane obrigado tack gràcies dankie terima kasih ευχαριστώ

SITI GRUPPO b&t

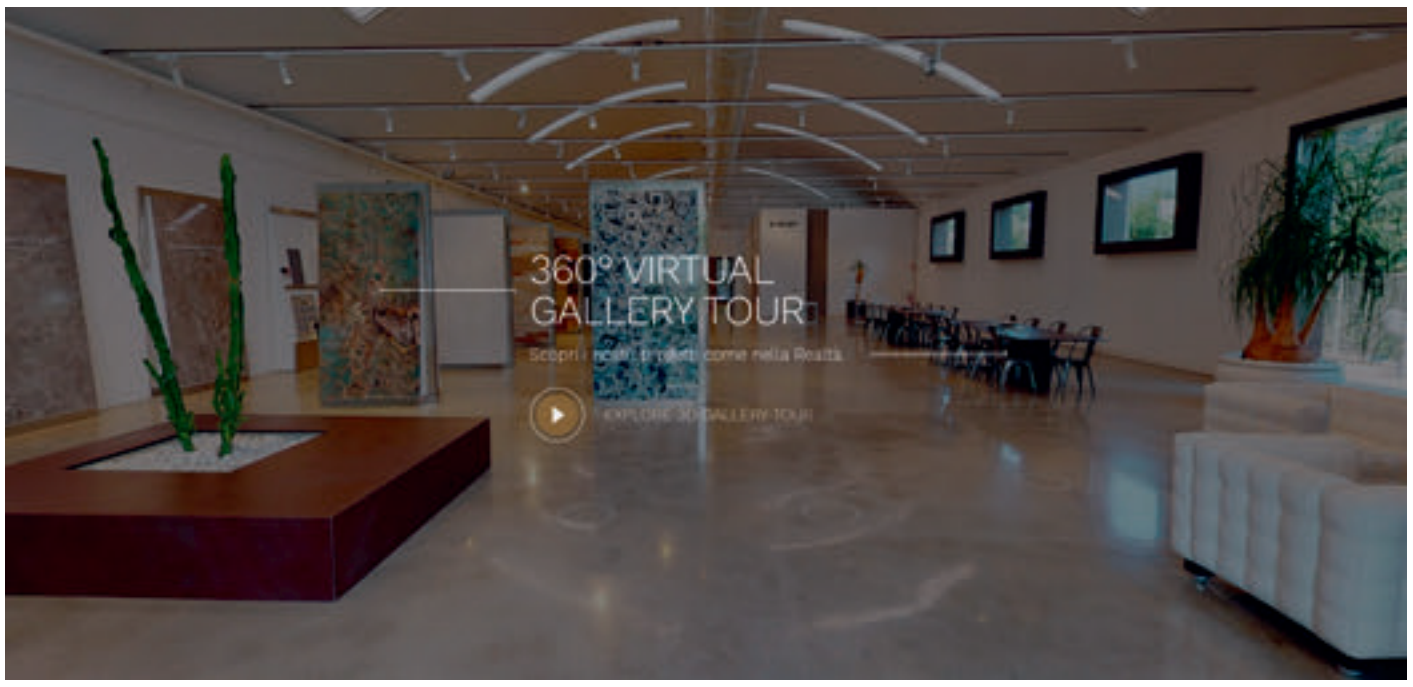
www.sitibt.com

Благодарам teşekkür ederim

Sicer prima nel settore, rivoluziona l'approccio al cliente e realizza una gallery 3D virtuale

L'azienda fioranese ha sviluppato una nuovissima piattaforma virtuale interattiva

Sicer si rinnova ed è in continua evoluzione. In questo 2020 che ha messo a dura prova gli equilibri ed i progetti di tante aziende, Sicer ha scelto di non fermarsi e di sfruttare al meglio le opportunità offerte dal mondo digitale con un progetto che rivoluziona l'approccio al cliente. Per sopperire alle limitazioni di spostamento ed interazione fisica dovute all'emergenza Covid-19, Sicer ha deciso di incrementare gli investimenti in comunicazione con lo sviluppo di una **nuovissima piattaforma virtuale interattiva**, in cui il cliente può accedere esplorando il mondo Sicer.



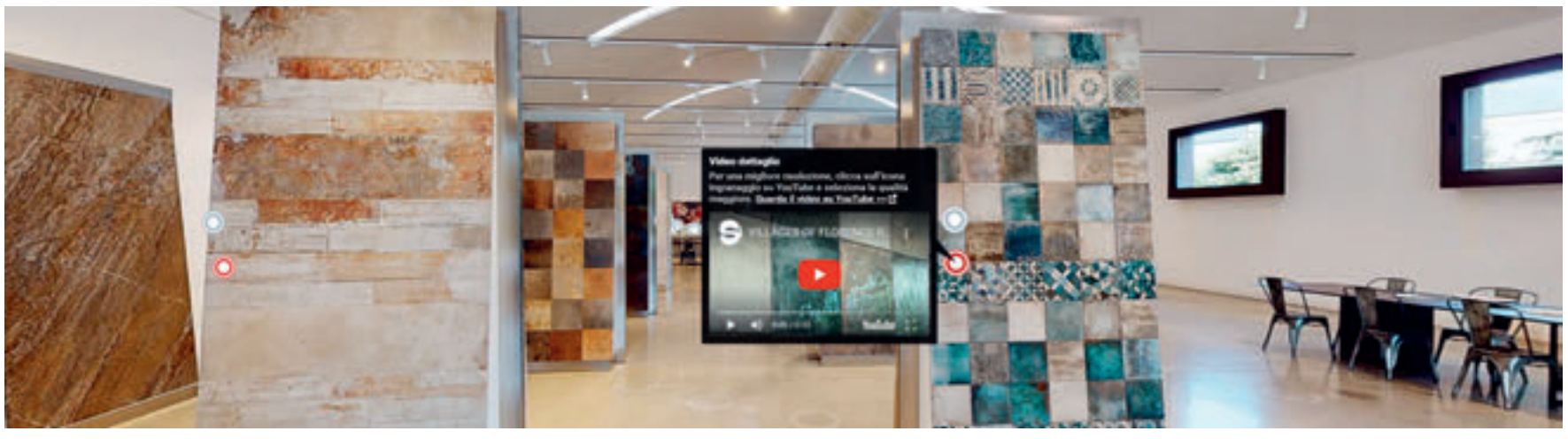
Il rapporto con il cliente è da sempre centrale per l'azienda e con questo obiettivo è nata l'idea di sviluppare una **GALLERY 3D VIRTUALE**.

Sicer, per prima nel settore, ha sviluppato **un tour a 360° dello Showroom** all'interno dell'Headquarter di Ubersetto che consente di immergersi in modo realistico nello spazio dedicato all'esposizione di tutti i progetti realizzati dall' R&D lab per il mondo industriale e per la decorazione. Il cliente, utilizzando un qualunque dispositivo (pc, tablet o smartphone) può accedere tramite un apposito link alla piattaforma, sviluppata in doppia lingua italiano ed inglese, ed intraprendere una vera e propria visita virtuale.

Nel corso della navigazione, è infatti possibile muoversi a 360° nello spazio, zoomando sui prodotti e visualizzandoli da diverse prospettive che consentono di apprezzarne le caratteristiche di superficie. Per ogni progetto vi è poi la possibilità di approfondire i contenuti tramite descrizioni dettagliate ed accedere a video specifici realizzati per ogni prodotto per mostrare ancora più approfonditamente le applicazioni utilizzate e le peculiarità. Questo nuovo approccio sta riscontrando ottimi feedback soprattutto da parte di clienti stranieri, oggi ancora fortemente limitati negli spostamenti. L'azienda ha dotato anche tutte le sedi, italiana ed estere, di strumentazione tecnologica avanzata, attrezzando sale meeting con maxi schermi per webinar e riunioni tecniche interne tra colleghi delle consociate.

Attraverso speciali telecamere è inoltre possibile offrire **una vera e propria assistenza tecnica da remoto**, esaminare superfici, correggere difetti, consigliare e supportare il personale tecnico dei clienti in tempo reale!

Sicer, sempre un passo avanti



FORNITURA E POSA IN OPERA
PAVIMENTI – RIVESTIMENTI – PARQUET

LINEA UNO srl
Sede legale, magazzino ed uffici:
Via P. F. Sacchi, 11/A - 42019 SCANDIANO (RE)
Tel. 0522/982754 - Fax 0522/984968
e-mail: info@lineaunoceramiche.it - pec: lineauno.srl@legalmail.it

linea CERAMICHE SCANDIANO

SANITIZING

è il sistema/accessorio applicabile alle macchine RCM (nuove o già vendute) per lavare-asciugare-sanificare in un solo passaggio, i pavimenti (e non solo).

* ECO3SANITIZING (Cert. Università di Padova) è il sistema ad OZONO presentato da RCM nel 2008 come accessorio delle lavapavimenti MEGA II.

KILO SANITIZING, PER ESEMPIO!

La noleggio o la compro?

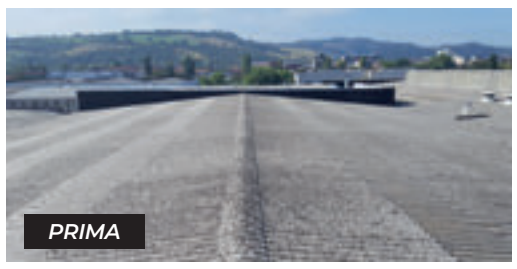
Dipende, l'importante è che sia robusta e affidabile. Se è italiana è meglio e se poi nasce nel Distretto meglio ancora.

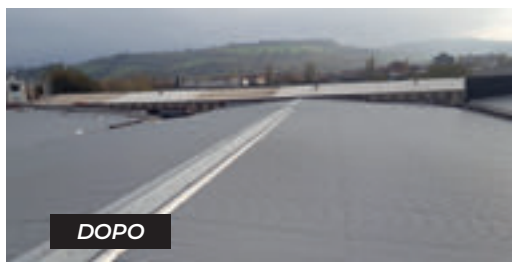
ASSMO SRL
Via Via Romano, 4 - 41043 Casinalbo MO - tel.059 740 5260
www.assmo.it - infomazioni@assmo.it

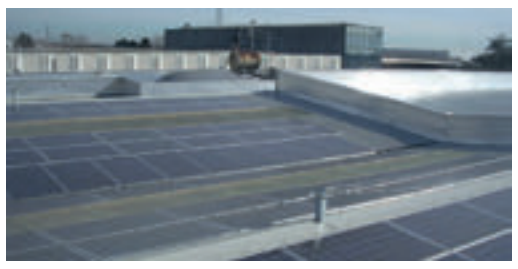
Sopra a tutto c'è Ibatici, sempre al passo coi tempi

Le migliori soluzioni progettuali e tecniche e una proposta completa in tema di sisma bonus ed ecobonus

Andrea Ibatici







Dopo 35 anni di attività **IBATICI** srl continua la sua storia, accrescendo il proprio organico con un'offerta di servizi innovativi per l'adeguamento ed il rinnovo del vostro patrimonio immobiliare.
Con l'entrata in vigore del D.L. 34/20 ci proponiamo al mercato con una proposta completa per l'esecuzione di tutte le opere edili previste nel decreto **SISMABONUS** ed **ECOBONUS**.
Siamo pronti e determinati ad offrire le migliori soluzioni progettuali e tecniche esecutive innovative per lo smaltimento delle coperture in **AMIANTO**, con l'esperienza vantata nei 35 anni di attività assistendo e supportando il cliente alla partecipazione delle agevolazioni di legge come il **bando INAIL**.
Siamo in grado di offrire alla nostra clientela un servizio completo con soluzioni innovative per la nuova copertura degli immobili con innovazione tecnologica e fotovoltaico.

"La scelta sicura per ogni copertura"

di Claudio Sorbo

Suggerimenti per il buon venditore

Le 'liturgie' della trattativa

Eccoci finalmente giunti alla trattativa, al faccia a faccia tra noi ed il Cliente. Occorrono un paio di premesse: in primo luogo, occorre rispettare alcune liturgie: Se si è davanti a un cliente nuovo occorre presentare se stessi, presentare la nostra azienda, segnalare lo scopo della visita che ci ha concesso. Quindi, «Buongiorno, sono Mario Rossi e mi occupo delle vendita di spazi pubblicitari per conto di 'Ceramicanda'e 'Il Dstretto' e sono qui per vedere se è possibile avviare un rapporto commerciale tra le nostre aziende». Questa fase non deve mai mancare perché è semplice e non impegnativa: ogni altra formula corre il rischio di essere difettosa, come esperienza insegna. Se invece siamo davanti a un cliente già noto, possiamo passare subito, dopo uno sbrigativo saluto, all'accertamento di quel che il cliente può comprare. Inoltre, come è noto, "Vendere" significa trovare persone che abbiano la necessità e la possibilità di acquistare il nostro prodotto o servizio e convincerle all'acquisto. Quindi, col nostro potenziale cliente servono due operazioni: deve avere la necessità e la possibilità di comprare (prima azione) e bisogna convincerlo all'acquisto (seconda azione). Se si riflette su questa prima definizione si sfoltiscono notevolmente i possibili acquirenti. Infatti, soprattutto di questi tempi si possono trovare potenziali clienti che hanno la necessità di acquistare ma non la possibilità di pagare l'acquisto: ovviamente, bisogna astenersi dal servire un nominativo che non può pagare ciò che è disposto ad acquistare. Quindi, non è male fare sempre una breve indagine sullo stato di salute finanziaria di chi avviciniamo, diffidando in primo luogo di chi non vi chiede quanto costa ciò che vuole acquistare o con troppa facilità aderisce alla proposta di acquisto. Inoltre, altrettanto bisogna astenersi dal servire clienti che hanno la possibilità ma non la necessità di acquistare, magari perché notoriamente acquirenti da altro fornitore: se comprano sempre da un altro, perché dovrebbero all'improvviso iniziare a comprare da noi? Ogni atto di Vendita che appare sospetto di solito nasconde una trappola e nove volte su dieci è il preludio a una azione truffaldina. Quindi, diffidate di chi compra con troppa facilità o non vi chiede quanto costa ciò che vuol comprare. Poi, ogni trattativa deve soddisfare un'esigenza che abbiamo scoperto: quindi, se parliamo sempre noi ed occupiamo la maggior parte del tempo della trattativa difficilmente potremo scoprire le esigenze del cliente e altrettanto difficilmente riusciremo a vendere. Quindi, più lasciamo parlare il cliente, meglio potremo scoprire le sue esigenze. Quindi, un bravo venditore fa parlare in prevalenza il suo cliente e non lo deve intontire di informazioni: semmai, deve fare poche domande mirate a scoprire quel che serve. Ad esempio, «E' completamente soddisfatto dei suoi attuali fornitori?», oppure, «Cosa vorrebbe veder migliorato del loro servizio?». Un suggerimento, prendete un quadernetto e scrivete le risposte del cliente: è statisticamente accertato che chi scrive le parole del cliente riceve un numero di obiezioni molto più ridotte. E per oggi fermiamoci qui: esercitatevi, per ora, a mettere in pratica questi principi, che semplicissimi non sono. Poi, seguirà il resto.

GLOBAL IMPIANTI
dei F.lli Montella
IMPIANTI ELETTRICI E IDRAULICI CIVILI E INDUSTRIALI

IMPIANTI RISCALDAMENTO CIVILE/INDUSTRIALE
Condizionamento - Climatizzazione – Pompa di calore – Antincendio – Gruppi Frigo - Osmosi
IMPIANTI IDRICO IGIENICI SANITARI
IMPIANTI ELETTRICI CIVILI/INDUSTRIALI
Rilevazione Incendi – Antifurto – Videosorveglianza – Domotica- Automazione cancelli
ARREDO BAGNO
Vendita – Progettazione - Installazione

Via A. Gramsci, 56 – 42013 Casalgrande (RE) – Tel. +39 0522 849629 – Fax +39 0522 772315 – Email: global-impianti@alice-.it

Una stagione con vista sull'Europa?

L'obiettivo è quello, come confermato dalla dirigenza, e la squadra di De Zerbi si è messa avanti per tempo: avvio ok, con 7 punti in tre gare, adesso si tratta di proseguire a questo ritmo: mica facile, ma provarci è un obbligo: del resto, è l'anno del 'centenario'

Aguardarla adesso, la classifica, fa un certo effetto. Dice che in testa, a punteggio pieno, ci sono Milan e Atalanta e che subito dietro c'è il Sassuolo. Sono passate solo tre giornate ma vedendo i neroverdi in zona Champion's, e dopo la gara vinta contro il Crotone primi da soli in attesa delle gare della domenica, ci siamo chiesti quando sarebbe ricapitato, e abbiamo pensato che non ci si poteva non occupare di questo Sassuolo che ha cominciato la sua ottava stagione in serie A nel migliore dei modi. Imbattuta, complici un pareggio e due vittorie, e sempre in gol, la squadra di De Zerbi si è pure tolta la soddisfazione di vedere tre dei suoi giocatori convocati in nazionale – Locatelli, Caputo, Berardi – dando spessore all'impressione che la prima senza Giorgio Squinzi e Adriana Spazzoli possa essere una stagione da ricordare, e non solo perché è quella del 'centenario', ma perché la 'lunga marcia' intrapresa ormai quattro stagioni orsono, dopo l'era Di Francesco e lo sbarco in Europa, è ormai compiuta, e il Sassuolo ha, oggi, tutto quel che serve per tornarci, in Europa.

Già: l'Europa….

Obiettivo già sdoganato, a luglio, da Veronica e Marco Squinzi, figli della coppia formata dal 'Dottore' e da Lady Mapei che dal nulla si inventarono, ormai 15 anni fa, il miracolo neroverde rilevando una squadra che beccheggiava senza troppe ambizioni in C2. E ribadito da Giovanni Carnevali, CEO di un

Sassuolo che «vuole continuare a crescere. L'ottavo posto della stagione scorsa – ha detto – è stato un risultato eccezionale, sappiamo che non sarà facile confermarsi, ma vogliamo tornare in Europa il prima possibile. E l'Europa League deve essere un obiettivo». Obiettivo che la dirigenza neroverde ha cominciato a rincorrere per tempo, programmando ed investendo.

La 'lunga marcia'

Dovevano partire, a sentire radiomercato, parecchi big (Boga e Locatelli, per dire) che invece sono rimasti. Doveva lasciare Roberto De Zerbi, tecnico attenzionato dai più e confermato invece con largo anticipo, quasi a farne il simbolo di un Sassuolo che non vuole rinunciare a sorprendere. 'Squadra che vince non si cambia', vuole l'adagio, e i neroverdi, evidentemente, hanno mandato a memoria l'adagio. Blocco squadra confermato, pochi innesti ad integrare organico che la stagione scorsa ha già detto essere competitivo, e margini di crescita già scritti oggi.

Domani invece…

Domani è già il prossimo impegno, ovvero il derby del Dall'Ara contro il Bologna: fin qua, al netto di partenza importante, il Sassuolo ha affrontato il Cagliari e due neopromosse come Crotone e Spezia. E se è vero che, per dirla con Roberto De Zerbi, in avvio di stagione «battere una neopromossa è come battere una big», è anche vero che quello del Dall'Ara è il primo vero esame per i neroverdi.

Che, se vogliono davvero stupire, non possono sbagliarlo. Anche se la stagione è appena cominciata, è già tempo di verdetti. Provvisori finchè si vuole ma già in grado, e prendiamo in prestito ancora le parole di De Zerbi, «di indirizzare la stagione, e dirci a che punto siamo».

(Stefano Fogliani)

Dove eravamo rimasti?

Il 'diario neroverde' da agosto ad oggi: da un'estate atipica verso una stagione ancora più 'strana'. Quella giusta per l'exploit?

Il diario comincia con il Sassuolo che finisce la stagione scorsa e finisce con quello che ha appena iniziato questa: in mezzo, l'estate più strana mai attraversata dal pallone.

2 agosto. Contro l'Udinese, il Sassuolo chiude il 2019/20 con una sconfitta, ma anche con un ottavo posto che resta il secondo miglior risultato di sempre.

3 agosto. Nemmeno il tempo di tirare il fiato, che i *rumors* di mercato annunciano rivoluzioni: pare se ne andranno Boga, Consigli e Locatelli, forse anche Berardi. La società, che ha già blindato De Zerbi, fa sapere che «i big restano».

16 agosto. Il Sassuolo ufficializza il primo acquisto: è il centrale turco Kaan Ayahn, arriva dal Fortuna Dusseldorf.

20 agosto. Il sito del Sassuolo comunica la positività al Covid-19 di Jeremie Boga.

24 agosto. Comincia dal Mapei Football Center la stagione del Sassuolo. Nel mirino c'è il debutto del 20 settembre contro il Cagliari dell'ex Di Francesco.

10 settembre. Il Sassuolo presenta la squadra e le nuove maglie griffate Puma.

13 settembre. Prima (e unica) di precampionato contro il Pisa: i neroverdi vincono di misura.

20 settembre. Debutto in campionato per i neroverdi. Sassuolo-Cagliari finisce 1-1.

27 settembre. Contro lo Spezia la prima vittoria stagionale: un 4-1 senza se e senza ma.

2 ottobre. Il Sassuolo si tinge di azzurro: Roberto Mancini, aggiunge a Locatelli e ì Caputo, già convocati ad agosto, Berardi. Tre neroverdi in nazionale: se non è record poco ci manca.

3 ottobre. I 'tre moschettieri' festeggiano la 'chiamata' di Mancini scrivendo il tabellino del Sassuolo-Crotone che finisce 4-1 e spinge i neroverdi a 7 punti in classifica.

5 ottobre. Il mercato finisce: i big restano, arrivano Schiapacasse dall'Atletico Madrid, Maxime Lopez dall'Olympique Marsiglia e Boga guarisce dal Covid. Si ricomincia da qui, dove si arriva lo scopriremo solo giocando…*(S.F.)*

«I neroverdi? Possono andare lontano»

Solo consensi, fin qua, per la squadra di De Zerbi: abbiamo chiesto a quattro inviati che seguono abitualmente il Sassuolo che tipo di stagione può essere per i neroverdi. Ottenendone una sorta di plebiscito che li promuove in toto

La dirigenza – ne leggete a fianco – l'obiettivo per la stagione del 'Centenario' lo ha già fissato. Si chiama Europa e sottende piazzamento nelle zone nobilissime della classifica. Obiettivo realistico? Sulla carta sì, ancorchè non semplice da raggiungere, ma l'impressione è che il Sassuolo abbia le sue ragioni a coltivare euro ambizioni. Impressione confermata da quattro inviati che abbiamo interpellato in proposito, e hanno detto la lorro al 'Dstretto'.

Leo Turrini

Marco Nosotti

Matteo Dalla Vite

Paolo Reggianini

Alessandro Iori

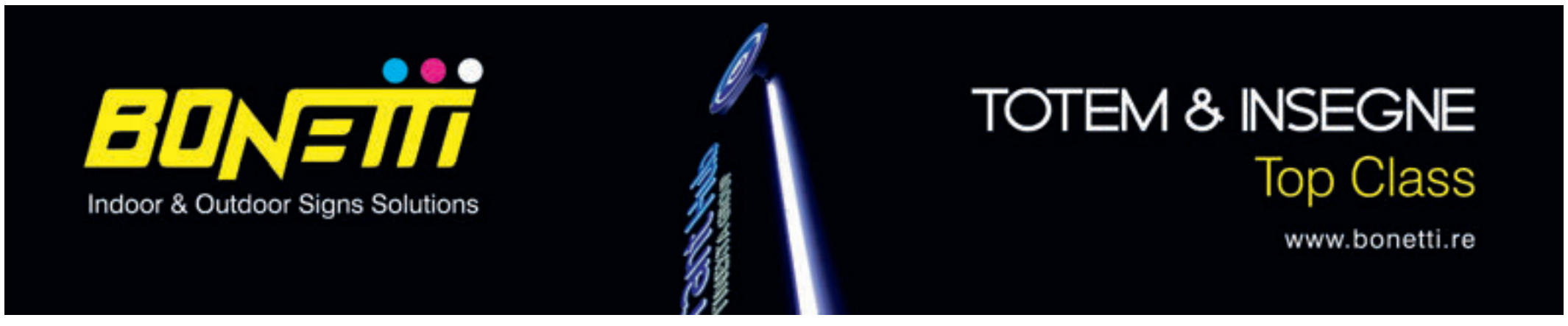
Leo Turrini
Qn, Sky
Non potendo smentire me stesso, non posso che confermar quanto già detto e scritto a inizio stagione. Credo moltissimo in questa terza versione'dezerbesca', o 'dezerbiana', dei neroverdi. Citando Erasmo da Rotterdam aggiungo che a mio avviso c'è del metodo nella follia, intesa in senso buono, di questo allenatore che ha saputo dare alla squadra un'identità tale che, anche cambiandone, è successo, nove undicesimi, ha ottenuto gli stessi risultati. Il calcio non è una scienza esatta, lo sappiamo, ma credo ci siano le condizioni per fare dei neroverdi la nuova Atalanta. Non ci siamo lontanissimi, e lo dico con un pizzico di orgoglio territoriale. In fondo l'Europa League, i neroverdi, l'hanno già giocata: mi aspetto, insomma, qualcosa di bello, naturalmente augurandomi che questo maledetto virus permetta uno svolgimento regolare della stagione.

Marco Nosotti
Sky Sport
Fermo restando che il mercato è stato anomalo, quello del Sassuolo è stato, a mio avviso, significativo. Fondamentale aver tenuto De Zerbi, importantissimo avere confermato tutti e avere acquistato giovani seguendo la necessità di programmare. Il Sassuolo può arrivare in alto, o meglio può restarci, perché già l'ottavo posto della scorsa stagione è stato traguardo importante: adesso si tratta di confermarsi e di approfittare, eventualmente, degli errori di qualcuna delle squadre che ti hanno preceduto l'anno scorso. Credo tuttavia i neroverdi possano soltanto crescere, e il fatto che la società abbia voluto conservare per intero la rosa me ne da' conferma. E' una squadre che ha mentalità, che è migliorata nel leggere determinate situazioni: dare continuità a quanto fatto non è mai semplice, ma il Sassuolo di questa stagione può provarci. E ci sono alcuni dati che mi piacciono, di questa squadra: sa fare possesso e sa farlo bene, costruisce, crea e finalizza: a livello europeo è la quarta squadra che tira in porta di più e questo dato ne conferma la caratura.ad alto livello.

Matteo Dalla Vite
Gazzetta dello Sport
L'aver chiuso la porta: ecco il gesto che potrà trasformarsi in piano d'ingresso nella prossima Europa. La grande idea di poter varcare la soglia italiana nel prossimo anno nasce infatti dalla capacità di aver resistito alle varie sirene, più o meno insistenti, per quelli che sono i punti fermi della squadra: da Boga a Locatelli e non solo. Niente mercato forte in uscita insomma: e questo diverrà un cardine fondamentale del futuro. Ad una squadra che De Zerbi sta plasmando forse più cinica di un tempo (recente) - una squadra che produce tanto e sbaglia meno di prima - l'aver confermato non solo lo stesso tecnico ma anche i "colossi" sarà plusvalore che nel corso dei mesi creerà il passo in più. La forza del Sassuolo, sottolineata anche dalle convocazioni in azzurro di Locatelli, Caputo e Berardi, sarà quindi il poter suonare la stessa musica di sempre (comunque imprevedibile) con gli stessi orchestrali. E poi, occhio a Maxime Lopez: bella presa.

Paolo Reggianini
Il Resto del Carlino
Il messaggio lo hanno recapitato con una certa insistenza i vertici neroverdi: il Sassuolo, sempre animato da grandi ambizioni, vuole tornare in Europa. Considerando come è stato completato a luglio il campionato e il modo in cui la squadra ha iniziato la stagione, favorita anche da un calendario morbido, non stiamo parlando di fantascienza. E nemmeno di slogan gratuiti. Le intenzioni serie della società sono ribadite da un mercato in cui il Sassuolo ha resistito alla tentazione di vendere i suoi pezzi pregiati, a fronte anche di mancate cessioni (vedi Rogerio e Marlon) che avrebbero garantito ossigeno ad un bilancio che deve già far fronte alla mancanza di incassi dal botteghino. E qui emergono le capacità manageriali di Carnevali e dei suoi collaboratori, in grado di costruire una squadra competitiva con un occhio sempre rivolto al bilancio. Ma per arrivare in Europa, al di là delle capacità degli uomini di De Zerbi, qualche big dovrà fallire per arrivare tra le magnifiche sette: Juve, Inter, Atalanta, Napoli, Lazio, Milan, Roma. Una è di troppo....

Alessandro Iori
DAZN, Trc
Una grande occasione, ma anche una responsabilità di un certo peso. Dopo l'appendice estiva dell'ultimo campionato, coronata dall'ottavo posto in classifica ma soprattutto da una cifra tecnica, stilistica e di concetti con pochi eguali in Serie A, il mirino del Sassuolo è puntato con decisione sull'Europa. Un sogno, certo, ma legittimato da un mercato in cui è stata centrata la priorità assoluta, ovvero difendere tutti i gioielli messi in vetrina nell'ultima stagione dal corteggiamento delle big. Sul telaio, la dirigenza ha piazzato solo ritocchi (di fatto uno per reparto) in grado di alzare il livello del lavoro settimanale e delle alternative per De Zerbi. Le idee del tecnico sono ormai ampiamente metabolizzate dal gruppo e lo dimostra l'avvio di stagione: nove gol nelle prime tre giornate e una classifica lusinghiera anche se forse agevolata da un calendario abbordabile. Il Sassuolo c'è: ripetere l'impresa del 2016 con l'approdo in Europa League non è utopia. *(S.F.)*



MINERARIA di BOCA
Group

La Meridiana srl
Gestione Costruzioni

MINERARIA di BOCA IBERICA

MISCELIAMO
IDEE
REALIZZIAMO
UN NUOVO
FUTURO
PER LA CERAMICA

SEDE LEGALE E AMMINISTRATIVA
Via Macina, 2 - 42013 Salvaterra di Casalgrande (RE)
Tel. 0522/771964 - Cell. 340 8560141 - Fax 0522/771965
info@minerariadiboca.it

UNITÀ LOCALE
Via Ghiarola Nuova, 140/C - 41042 Fiorano Modenese (MO)
deposito@minerariadiboca.it

NUOVA UNITÀ LOCALE
Strada Secchia SN, 41049 Sassuolo (MO)

BUREAU VERITAS Certification

ESERCIZIO LAVORI

MINIERA BOCCIOLE
Via Vesco, 1/A - 28010 Boca (NO) - Tel. 0322/87351 - Fax. 0322/866677

MINIERA MARELLO
Strada Vic. Motti Vallalta - 28014 Maggiora (NO) - Tel. 0322/87351

MINIERA CROSO DEL SASSO
Via Galizia, 1 - 13045 Lozzolo (VC) - Tel. 0322/87351

MINIERA BADDE LACANA
Loc. Pertusa - 07013 Mores (SS)

www.minerariadiboca.it

L'Almanacco

La nostra selezione delle principali notizie degli ultimi 15 giorni

DISTRETTO CERAMICO

il Distretto

anno 12 numero 263 / 17 Ottobre 2020

Un ponte da sei milioni di euro

Tanto costerà procedere alla messa in sicurezza della struttura: uno sforzo economico importante per i Comuni di Sassuolo e Casalgrande, che hanno già avviato le procedure per richiedere un contributo alla Regione e al Ministero

Visto che è dalla primavera scorsa che se ne parla, tanto vale dare conto dell'ultima novità in merito al ponte della Veggia, del quale tuttavia sentiremo ancora parlare a lungo. Intanto ci sono il via allo studio di fattibilità dei lavori e la necessità, da parte delle Amministrazioni comproprietarie del ponte stesso – Sassuolo e Casalgrande – di prevedere a bilancio investimenti non indifferenti (1,5 milioni ciascuna) e da queste certezze si parte. La notizia principale, che 'chiude', di fatto, il cerchio è questa, ma non è l'unica. Ecco, quindi, cosa è successo nel distretto ceramico nelle ultime settimane.

Spacciavano cocaina in pronta consegna: arrestati a Castellarano

Avevano messo in piedi una consolidata attività di spaccio di cocaina. Un servizio contraddistinto dalla velocità. Nella loro abitazione disponevano di quantitativi in pronta consegna. Dosi che venivano cedute a domicilio. Affari che proseguivano da almeno cinque anni quelli curati da due fratelli residenti a Scandiano. Si tratta di un 37enne e di un 33enne, ora sottoposti alla misura cautelare degli arresti domiciliari. Le indagini dei Carabinieri (1) hanno ricostruito circa un migliaio di cessioni di coca, destinate a decine di consumatori. Su richiesta della procura, il gip

1

del tribunale di Reggio ha disposto anche il sequestro preventivo delle due auto utilizzate dai fratelli per le consegne, una C3 e una Opel Corsa.

Ponte della Veggia pronto un 'piano' da 6 milioni di euro

«Dobbiamo intervenire per assicurare l'incolumità di chi transita e transiterà». Così il Sindaco di Sassuolo Gian Francesco Menani a proposito dei lavori da effettuare per mettere in sicurezza il ponte della Veggia (2). Gli accertamenti svolti negli ultimi mesi – tra maggio ed agosto – hanno lasciato intendere come, se non ci sono problemi sul breve termine, la struttura necessita di manutenzioni in grado di metterla definitivamente in sicurezza. Conto salato, tuttavia, quello emerso dallo studio di fattibilità licenziato la scorsa settimana dalla Giunta sassolese: servono infatti 6 milioni di euro, tre dei quali per la sicurezza

2

statica del ponte (3) e altrettanti per l'antisimica. «La sicurezza – ha detto ancora il Sindaco di Sassuolo è una priorità, tanto per noi quanto per l'Amministrazione di Casalgrande», spiegando come a reperire i primi tre milioni provvederanno i Comuni di Sassuolo e Casalgrande, comproprietari della struttura, mentre per gli altri 3 sono state avviate le pratiche per la richiesta alla Regione e al Ministero dell'Interno, e in particolare al fondo per la messa in sicurezza per edifici ed opere pubbliche del territorio.

3

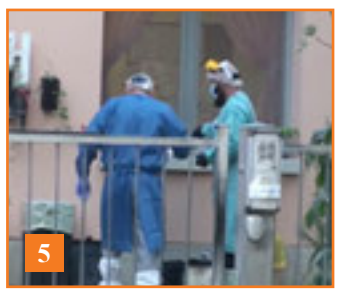
Ladri scatenati a Sassuolo: il 'Parco' nel mirino…

Due razzie ne giro di un paio di settimane alzano il livello di allarme in zona Parco a Sassuolo. Quartiere residenziale tornato, suo malgrado, al centro delle attenzioni dei 'soliti ignoti' (4) che hanno perfezionato due colpi l'uno a poca distanza dall'altro. Prima è toccato ad una villetta di via Legnago e poi, una decina di giorni fa, ad un'abitazione in via Mantova, che già ad agosto era stata visitata dai malviventi. Disappunto palpabile nel quartiere, e testimonianze che parlano di un commando di tre persone che agirebbero con il favore del buio e, visti da una residente mentre si allontanavano dopo l'ultimo blitz, l'avrebbero addirittura minacciata.

4

Rubiera: il Covid bussa alla residenza protetta di via Zacconi

E' successo a Rubiera, in via Zacconi, alla casa residenza per anziani (5). Uno degli ospiti, che sono in tutto 33 su una capienza di 37, aveva qualche linea di febbre. E' stato fatto il tampone, che ha fatto emergere la positività al Covid. Da lì, l'intervento dell'Igiene pubblica, i controlli a tappeto, l'arrivo nella struttura di Rubiera di una task force. Il focolaio è arrivato fino a 15 positività tra gli anziani, persone che hanno tra i 75 e gli oltre 100 anni. Alcuni di questi


5

sono stati ricoverati negli spazi Covid dell'ospedale di Scandiano. Comunque vada, per tornare alla normalità ci vorranno settimane.

Fiorano: altre novità per la viabilità di via Vittorio Veneto

Di nuovo chiusa via Veneto, a Fiorano. Fino al prossimo 2 novembre è infatti prevista la chiusura stradale di via Vittorio Veneto da via Santa Caterina a via Gramsci/via Santuario, per lavori di pavimentazione stradale. Quando sarà tecnicamente possibile, è consentito il transito esclusivamente ai veicoli dei residenti e dei mezzi di soccorso mentre a beneficio di residenti e commercianti sono stati allestiti 13 nuovi stalli di sosta. Il tratto di via Veneto che resta aperto al transito sarà regolato da doppio senso di marcia.

Devasta casa e aggredisce i Carabinieri: serata di follia a Scandiano

Momenti di grande tensione, la settimana scorsa a Scandiano, dove un giovane è andato in

6

escandescenza urlando in casa e danneggiando suppellettili, infissi ed arredi della sua abitazione sotto gli occhi impauriti della mamma che non ha potuto far altro che chiamare i carabinieri (6). L'arrivo dei militari tuttavia non ha portato alla ragione il giovane, che anzi è andato ulteriormente in escandescenza offendendo e cercando di aggredire i carabinieri. Alla pattuglia che ha curato il primo intervento, si sono aggiunte altre due pattuglie della tenenza di Scandiano e della sezione radiomobile della compagnia di Reggio Emilia che tuttavia non riuscivano a portare alla ragione il ragazzo, reso inoffensivo solo con l'utilizzo dello spray al peperoncino in dotazione ai militari. IL giovane è stato denunciato.

8

Sassuolo: la consegna della nuova 'piazza grande' slitta al febbraio del 2021

Servirà ancora pazienza. Il Covid e il rinvenimento di diversi reperti del sottosuolo 'spingono' in avanti la fine dei lavori in piazza Martiri Partigiani (7) a Sassuolo: a fine anno – termine inizialmente fissato per la 'consegna' – sarà infatti pronta solo la parte sud della piazza, mentre per vedere ultimato il restyling occorrerà aspettare almeno febbraio del 2021.

7

Un investimento da 1,5 milioni per il nuovo acquedotto

Un nuovo serbatoio per l'acqua potabile di Rubiera, con una capacità di 2.000 metri cubi, pari a 2 milioni di litri. Il 29 settembre scorso il consiglio comunale rubierese ha votato il via libera a Ireti – società operativa per le reti del gruppo Iren – perché possa avviare il percorso per costruire il contenitore aggiuntivo (8). Si tratta di un investimento da circa 1,5 milioni di euro, pensato per realizzare un serbatoio sotterraneo da interrare nell'area verde a fianco dell'attuale centrale idrica non lontano dal corso del torrente Tresinaro.

Lavori sulla Radici: due settimane difficili per il traffico alla Veggia

Sono stati segnalati alcuni disagi per la viabilità di Veggia (9). Nei giorni scorsi sono infatti iniziati i lavori di asfaltatura e fresatura del fondo in via Radici a Veggia, nella zona che dalla rotonda con via Statale porta verso Ca de Fii. Il cantiere è proseguito per due settimane in orario diurno, dalle 8.30 alle 18.30. In questa fascia oraria, la strada, ad alto flusso di traffico, è stata aperta a senso unico alternato.

(Paolo Ruini – Massimo Bassi)

9

C.T.M.

CENTRO TRASMISSIONI MECCANICHE SRL

IMPORT-EXPORT

K.S.B.® Bearings and Components

KPT® Power transmission

Siamo un gruppo giovane, che ha da poco superato i venticinque anni di attività, ma già estremamente noti nella distribuzione dei componenti tecnici per l'industria. I nostri marchi più importanti sono legati alle reali esigenze dei nostri clienti, laddove nella costante ricerca dell'eccellenza tecnica qualitativa, abbiamo formalizzato un'importante partnership con i brand KSB bearing components e KPT power trasmission che distribuiamo con esclusiva internazionale.

Nata nell'89 da una brillante idea del fondatore Bruno Severi CTM centro trasmissioni meccaniche si colloca oggi ai vertici del settore, forte anche di una moderna compagine operante all'interno dei nostri stabilimenti. CTM tratta anche altri marchi primari (***OPTIBELT - NKE - ASK - IWIS - TSUBAKI - VAMBERK - SKF - FAG - AIRON***) notoriamente riconosciuti come i migliori nell'ambito distributivo ed è sempre alla costante ricerca di ulteriori opportunità commerciali da condividere con la sua fitta schiera di clienti.

Collocata nel pieno della Ceramic Valley CTM è riconosciuta come una delle più importanti aziende territoriali nel comparto produttivo di zona.

Da anni CTM ha inoltre attivato linee di import-export che l'hanno resa un'importante realtà a livello nazionale ed internazionale

C.T.M. CENTRO TRASMISSIONI MECCANICHE s.r.l.

VIA VOLTA, 29 - TEL 0522 99 60 20 - VILLALUNGA DI CASALGRANDE (RE)

www.centrotrasmissionimeccaniche.com

E-mail: commerciale@ctmksb.com - imp.export@ctmksb.com - amministrazione@ctmksb.com

M5S: ma quale partito!

Il Movimento deve restare azienda

Troppi parlamentari insolventi. Casaleggio minaccia di togliere il supporto della piattaforma Rousseau. I morosi che fanno finire l'amore...

Liberati gli ostaggi Maccali e Chiacchio. Come sempre, senza il pagamento di alcun riscatto. A proposito, visto l'ammontare del Recovery Fund... è stato calcolato che possiamo permetterci oltre quaranta liberazioni gratuite come queste.

Blitz del collettivo Arbegnouc (nome tratto dalla resistenza etiope) in quel di Reggio Emilia. L'insegna stradale "Via Makallè" è stata sostituita, in quanto memoria di un passato coloniale. Al suo posto è stata affissa l'insegna "Via Sylvester Agyemang", il ragazzino rimasto vittima di un incidente stradale proprio in quella zona, qualche anno fa (fu travolto dall'autobus dal quale era appena sceso per recarsi a scuola). Iniziativa simpatica.
Bravi, ragazzi. Ora però non fermatevi. Siamo con voi, rimboccatevi di nuovo le maniche, ci sono le vie e i busti di Lenin che vi aspettano. Sì, loro, da sostituire in quanto memoria di un passato di massacri politici e di riapertura del gulag. Non deludete la vostra coerenza morale.

Regionali: Movimento 5 Stelle e Forza Italia dimezzati. E' la fine del partito azienda.

Il quotidiano Libero pubblica un articolo su Marie Curie titolando "E' lei la prova della superiorità delle donne". La solita fanfaronata gratuita. Vittorio Feltri, è lui la prova della superiorità delle donne.

Conservatori Riformisti: il primo partito-ossimoro dell'Europa lo con duce la democratica dei fasci.

Bollettino Berlusconi: fase delicata, il decorso è regolare. Silvio ha fatto per la prima volta qualcosa di non irregolare: poi dicono che il Covid non esiste.

A Torino il Napoli ha subìto tre gol. Direttamente su punizione.

Brondi in concerto a Scandiano: "La cultura come anticorpo". Traduciamo noi per lui: sì, farmi suonare rappresenta un rischio contagio che sarebbe saggiamente da evitare, ma arricchirmi è ancora più saggio.

Non pensavo che l'Italia B sarebbe stata guardabile. La Moldova l'ha fatta diventare così accettabile che una partita così non ha senso.

(Massimo Bassi)

il Dstretto by Ceramicanda

DIRETTORE RESPONSABILE
ROBERTO CAROLI
carocaroli@ceramicanda.com
DIREZIONE,AMMINISTRAZIONE
Ceramicanda srl, via De Amicis 4
42013 Veggia di Casalgrande (RE)
tel.0536990323 - fax 0536990402
REDAZIONE IL DSTRETTO
via De Amicis 4
42013 Veggia di Casalgrande (RE)
tel.0536822507 - fax 0536990450
redazione@ceramicanda.com
REDATTORI
Stefano Fogliani, Daniela D'Angeli
COLLABORATORI
Edda Ansaloni, Enrico Bertoni
Paolo Ruini, Claudio Sorbo,
Massimo Bassi
EDITORE
CERAMICANDA SRL
Pubblicazione registrata presso il Tribunale di Reggio Emilia
al n°1202 in data 05/12/07
PUBBLICITA'
Ceramicanda srl, via De Amicis 4
42013 Veggia di Casalgrande (RE)
tel.0536990323 - fax 0536990402
redazione@ceramicanda.com
IMPAGINAZIONE
gilbertorighi.com
STAMPA
I.G.E.P. srl- CREMONA
CERAMICANDA garantisce la massima riservatezza dei dati forniti e la possibilità di richiederne gratuitamente la rettifica o la cancellazione scrivendo al responsabile dati Ceramicanda via De Amicis 4 42013 Veggia di Casalgrande (RE). Le informazioni custodite nel nostro archivio elettronico verranno utilizzate al solo scopo di inviare proposte commerciali.
In conformità alla legge 675/96 sulla tutela dati personali e al codice di autodisciplina ANVED a tutela del consumatore
www.ceramicanda.com

di Claudio Sorbo

Ultimi fuochi tra 'the Donald' e 'the sleepy'

"*Shut up, man!*", "Ehi tu, stai zitto!": vi sconsigliamo di usare con chiunque, negli Stati Uniti, questa espressione e soprattutto con le fasce più umili o "razzialmente svantaggiate" della società, perché almeno un pugno in faccia sarebbe assicurato. Invece, l'espressione usata da un esasperato Joe Biden col candidato alla Presidenza Donald Trump alla sua ennesima e immotivata interruzione ha sortito l'effetto dell'acqua sulla cera, ovvero è passato senza reazione alcuna da parte di Trump. Il primo confronto tra i due candidati alla Presidenza degli Stati Uniti ha comunque ottenuto un effetto devastante: ha convinto a livello planetario i telespettatori che la società americana non è poi quell'invidiabile capolavoro di intelligenza e di democrazia che si pensava. Se da una parte c'era Il quasi ottuagenario Joe Biden, dall'altra non c'era solo Donnie Trump, bensì anche i fantasmi dei numerosi convitati di pietra all'evento: i 7,26 milioni di cittadini colpiti dalla pandemia, i 207mila decessi, gli incidenti razziali scoppiati a seguito del comportamento della Polizia ad Atlanta, Baltimora, Birmingham, Boston, Charlotte, Chicago, Cleveland, Columbus, Dallas, Denver, Detroit, Fort Lauderdale, Houston, Indianapolis, Jacksonville, Kansas City, Las Vegas, Los Angeles, Louisville, Miami, Nashville, New Orleans, New York, Filadelfia, Phoenix, Pittsburgh, Portland, Richmond, Salt Lake City, San Francisco, Seattle, Tampa, Tulsa, Youngstown e Washington. Poi, i 73mila dollari spesi nel 2018 da Trump dal barbiere e portati in detrazione, i 750mila dollari altrettanto portati in detrazione per "Consulenze varie" erogate da Ivanka Trump, la figlia del Presidente. A tutto ciò si aggiunga l'effetto sgradevole del dibattito tra i due contendenti, con Trump impegnato a interrompere in continuazione Biden e con inviti alla vigilanza rivolti ai suprematisti bianchi (che nella stessa sera del confronto non hanno mancato di sfilare nei loro SUV grandi come astronavi attraverso le vie di città e borghi). E che dire delle battute di Trump sulla capacità di comprendere di Joe Biden "*The sleepy*" ("il sonnolento"). A mio personale avviso, il comportamento da bullo degli *slums* (bassifondi) tenuto da Trump è stato l'espressione di un disagio profondo di cui egli sta vivendo. In più, oggi egli riflette l'immagine di un uomo spaventato, che ha perso la fiducia nell'essere confermato nella carica di Presidente. Fonti ben informate parlano infatti di un debito di 400 milioni di dollari contratto con oligarchi russi prossimo alla scadenza, oltre a una miriade di altri consistenti debiti che lo esporrebbero sia alle vendette degli oligarchi suddetti sia ai controlli della amministrazione finanziaria degli Stati Uniti: infatti ha pagato 750 dollari di imposte nel 2016, l'anno della sua elezione, e altri 750 nel 2017. Per 10 dei precedenti 15 anni non ha versato neanche un centesimo al fisco: sono i dati che emergono dai documenti tributari della "*Trump Organization*" pubblicati dal "*New York Times*". E negli U.S.A. l'evasione fiscale è u reato federale, cioè gravissimo.

ARCHI NEWS 24
IL NUOVO CANALE
SATELLITARE
SOTTOTITOLATO IN INGLESE
CERAMICANDA GUARDA AVANTI!
ARCHI NEWS 24

Superfast

No Compromise

Superfast è la **prima pressa al mondo senza stampo** per una manifattura flessibile, ad alte prestazioni, connessa e rispettosa dell'ambiente. Grazie al software proprietario System Ceramics è possibile produrre in **multiformato**, variare lo **spessore da 3 a 30 mm**, usare una formulazione di atomizzati standard e raccogliere dati per l'elaborazione dei parametri di efficienza in tempo reale. Con una **capacità produttiva fino a 23.000 m² al giorno**, per un **risparmio energetico oltre il 70%** e un **totale recupero dello scarto**, Superfast è un concentrato di tecnologia all'avanguardia che non scende a compromessi.

www.systemceramics.com

SYSTEM Ceramics